

李家超率團抵哈薩克斯坦 展開中亞行程

【香港商報訊】記者戴合聲報道：行政長官李家超率領商貿代表團昨天抵達哈薩克斯坦首都阿斯塔納，正式展開中亞訪問行程。李家超在社交專頁表示，感謝哈薩克斯坦國家經濟部副部長 Assan Darbayev、中國駐哈薩克斯坦大使館公參程可凡在機場迎接。

李家超在訪問哈薩克斯坦後，將於6月3日轉往烏茲別克斯坦訪問，於6月6日返抵香港。訪問期間，李家超會與兩國政府高層官員會面，加強政府層面高層次溝通，並帶領代表團與當地商界建立聯繫，介紹香港優勢，開拓商業網絡，亦會考察企業和設施，了解當地最新發展，探索合作機遇。李家超表示，此行將進一步發揮香港在「一國兩制」下內聯外通的獨特優勢，協助內地企業出海，優勢互補，同時吸引中亞企業善用香港平台拓展業務，做好香港「超級聯繫人」和「超級增值人」的角色。

香港與中亞經貿往來不斷增加

中亞天然資源豐富，市場潛力優厚。代表團成員之一、商務及經濟發展局「一帶一路」專員何力治表示，

香港與中亞地區在多方面均有合作發展空間，雙方經貿往來近年不斷增加，2025年商品貿易總額較2020年上升27%，相信行政長官李家超率團出訪哈薩克斯坦和烏茲別克斯坦，有助促進交流、拓展商機。

隨團的行政會議成員林健鋒表示，對今次行程很有信心，希望能帶來更多好消息。他又會以洪水橋產業園公司董事局主席身份，向當地介紹香港社會和經濟情況，以及北部都會區發展，並透露已有當地公司表達對落戶洪水橋產業園感興趣。

隨團的香港律師會會長湯文龍表示，「普通法」在商業上的認受性較高，不少香港律師已考取大灣區執業資格，因此熟悉「普通法」和「成文法」兩種法律體系。香港可以作為中亞企業投資中國內地的橋樑，在草擬合約時以「普通法」作為管轄法律；若遇到商業爭議，亦可在香港進行仲裁或調解。

隨團的香港銀行公會署理主席陳文指出，中亞各國加速對接國際資本市場，人民幣在跨境貿易與投資中的使用不



哈薩克斯坦政府官員在機場迎接李家超一行。 李家超 fb 圖片

斷擴大。香港作為全球最大的離岸人民幣中心，擁有體系完備、業態齊全的人民幣金融生態圈，有充足能力與條件，成為中亞地區使用人民幣的首選綜合性平台。

一杯奶茶揚名 一域咖啡謀遠 黃家和：以港味打造國際名片



黃家和（左）向「金茶王港式奶茶大賽」2025冠亞季軍頒獎。
資料圖片

一杯熱氣騰騰的港式奶茶，不僅是香港茶餐廳的「靈魂」，更是這座城市的味覺記憶。2014年，港式奶茶製作技藝被正式列入香港非物質文化遺產名錄，這項申請的主要推動者，正是金百加集團主席、香港餐飲聯業協會會長黃家和。

香港商報記者 姚一鶴

作為「咖啡大王」黃橋的後人，黃家和可謂是香港「奶茶大王」，他的人生從未離開過餐飲，卻又從未被家族光環所束縛。從經營家族企業到自主創業，從推廣港式奶茶文化到布局全球咖啡貿易，這位70餘歲的餐飲界領軍人物，依然在為香港餐飲業的未來尋找新的破局之道。

他在接受港商記者採訪時透露，目前正積極籌建「一帶一路國際咖啡聯盟」，希望發揮香港「超級聯繫人」的優勢，在咖啡這一大宗商品領域開拓經貿新版圖。

情繫奶茶：「金茶王大賽」走向國際

黃家和與奶茶的緣分，始於父親的「海安冰室」。這家在香港小有名氣的冰室，承載了他兒時的記憶。「自小就對港式奶茶有一種特殊的情懷。」黃家和說。這種情懷並未隨著時間消逝，反而在他手中發揚光大。

為了讓港式奶茶走出茶餐廳的狹小空間，黃家和自2009年起每年籌辦「國際金茶王大賽」。這項賽事不僅在香港本地深入人心，更走進澳洲、加拿大及東南亞多國。隨著大賽的推廣，這杯平民飲品逐漸成為代表香港飲食文化的國際符號。

數據顯示，香港一天可售出超過200萬杯奶茶，這足以證明其在香港人心中的份量。為傳承技藝，黃家和開辦的奶茶學習班已有超過5000人完成初級課程，且近年年輕人比例明顯上升。他認為，面對台式奶茶和新式茶飲的衝擊，港式奶茶並未「不進則退」，依然是香港餐飲業的重要支柱，為行業帶來龐大收入。

跳出父蔭：從麥當勞開始的咖啡征途

黃家和早在美國明尼蘇達大學攻讀心理學與藝術，除了第一年學費由父親支付，其餘學費均靠獎學金和兼職打工完成。這段長達十幾年的北美生活經歷，造就了他與傳統香港生意人迥異的心態。

1981年回到香港後，他先加入父親創辦的捷樂咖啡。作為「少帥」，他主導拓展中國內地及海外市場。但他並未止步於此，為尋求突破與創新，毅然離開家族企業，創立金百加集團。他的第一個重要客戶正是麥當勞。這種不斷進取的性格，令其生意版圖不僅限於咖啡和紅茶，更走向多元化發展。

1998年，他收購了上水佔地50畝的慈康農園，並創立有機食品品牌「點點綠」。創業初期並不順利，「剛開始的時候，香港市民對有機食品還沒有概念，也不願意花大價錢。」2003年沙士疫情成為轉捩點。當時餐飲業雖受重創，



與雲南攜手 向全球推介「中國咖啡」

雲南是中國最大的咖啡種植基地，其小粒咖啡以「濃而不烈、香而不苦」的獨特風味聞名。然而，長期以來，雲南咖啡在國際期貨市場上議價能力偏弱，優質咖啡豆往往只能低價出口，再經國際品牌加工後以高價返銷。

這一困局正逐步被打破。今年3月，雲南省委書記王寧在全國人大會議上特別指出，雲南咖啡正在從「種得好」向「賣得好」轉變，並明確表示要借助香港的國際貿易網絡，攜手向全球推介「中國咖啡」。這被業界視為雲南咖啡出海戰略的重要信號。

「香港正是重要跳板」

但市民對健康和食物安全的關注度大幅提

升。黃家和敏銳抓住機遇，有機食品業務迅速崛起，彌補了集團餐飲業務的損失。他感嘆道：「危中有機，機中有危」，生意多元化發展有助分散風險。

不設框架：冀後代自己闖出一片天

除了餐飲和有機食品，黃家和還對法國葡萄酒情有獨鍾。2013年起，他收購法國酒莊，順勢發展葡萄酒文化旅遊業務。他笑言這是一門很快樂的生意，可以玩、可以飲、可以食，寓工作於娛樂。

他坦言，自己與老一輩想法不同，不會把自己局限在一個固定的框架裏，願意去看外面的世界，也願意打破陳規，探索不同領域，因此業務範疇較為廣泛。

對於子女的未來，黃家和的態度十分開放。與許多期望子承父業的家族企業主不同，他不希望後代被家族框架所限制，而是鼓勵他們跳出舒適圈，獨立思考，發展自己的創新事業和方向，而非簡單延續父輩的模式。

▲黃家和透露，目前正積極籌建「一帶一路國際咖啡聯盟」，希望發揮香港「超級聯繫人」的優勢，在咖啡這一大宗商品領域開拓經貿新版圖。 記者 蔡啟文攝



中小食肆經營承壓 數碼轉型方能破局

疫情後餐飲業復常之路並不平坦，北上消費潮加上本地消費不振，令香港餐飲業陷入寒冬。作為香港餐飲聯業協會會長，黃家和近年頻繁為行業發聲。

他坦言，目前每月約有200間食肆結業，雖然新開張的約有100間，但整體仍處於萎縮狀態。「零售和餐飲靠的就是人流，香港在性價比上難與大灣區內地城市競爭，但我們有品質和創意的優勢。」他強調，降低成本是關鍵，數碼化及AI更是新生產力的核心。

為應對困境，業界在2025年底透過輸入外勞緩解了部分人手短缺問題，目前已有數萬名外勞補充到餐飲崗位，服務質素有所提升。但黃家和指出，根本解決之道在於商業模式的重塑。他觀察到，平價的「兩餸飯」逆市成為奇葩，高端餐廳也紛紛推出高性价比套餐。「中小型食肆必須進行數碼化轉

型。」黃家和舉例，利用大數據分析顧客喜好可減少食材損耗，引入人工智能管理系統則能優化排班與庫存。他以旗下餐廳的實踐經驗說明，數碼化轉型雖然前期投入較大，但長期能顯著降低營運成本。

他形容當前市況是「成本高企、生意下滑」，若不主動求變，難以在這場寒冬中存活。他呼籲業界，不要只盯着北上消費的流失，更應思考如何提升本地餐飲的獨特體驗，讓港人願意留港消費，也讓遊客找到「非來不可」的理由。

近年香港餐飲業部分指標

指標	數據或現狀
港式奶茶日消耗量	約200萬杯
餐飲業年營業額	約1000億元（2024年）
年訪港旅客	4990萬人次（2025年）
每月食肆變化	約200間結業，100間新開
餐飲業輸入外勞	已引入及待批約數萬人